



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

Assemblée annuelle des actionnaires

Allocution prononcée par
R. Jeffrey Orr
Président et chef de la direction

Montréal, le 10 mai 2018

www.PowerFinancial.com



Déclarations prospectives

Dans le cadre de l'assemblée d'aujourd'hui, les dirigeants de la Société peuvent, dans leurs remarques ou leurs réponses à des questions, faire des déclarations prospectives, et les documents qui accompagnent leurs propos peuvent aussi en contenir.

Certains énoncés, autres que les énoncés d'un fait historique, sont des déclarations prospectives qui s'appuient sur certaines hypothèses et traduisent les attentes actuelles de la Société, ou qui traduisent les attentes actuelles publiées par les filiales ouvertes de la Société lorsqu'il s'agit de renseignements concernant ces filiales. Les déclarations prospectives sont fournies afin d'aider l'auditoire ou le lecteur à comprendre la performance financière, la situation financière et les flux de trésorerie de la Société à certaines dates et pour les périodes closes à certaines dates et de présenter de l'information sur les attentes et les plans actuels de la direction concernant l'avenir. L'auditoire ou le lecteur ne doit pas oublier que ces déclarations peuvent ne pas convenir à d'autres fins. Les déclarations de cette nature peuvent notamment porter sur l'exploitation, les activités, la situation financière, les résultats financiers prévus, le rendement, les perspectives d'affaires, les possibilités, les priorités, les cibles, les buts, les objectifs, stratégies et perspectives continues de la Société et de ses filiales, de même que les perspectives économiques en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, pour l'exercice considéré et les périodes à venir. Les déclarations prospectives comprennent des énoncés de nature prévisionnelle, dépendent de conditions ou d'événements futurs ou s'y rapportent, comprennent des termes tels que « s'attendre à », « anticiper », « planifier », « croire », « estimer », « chercher à », « avoir l'intention de », « viser », « projeter » et « prévoir », ainsi que les formes négatives de ces termes et d'autres expressions semblables, ou se caractérisent par l'utilisation de la forme future ou conditionnelle de verbes tels que « être », « devoir » et « pouvoir ».

De par leur nature, les déclarations prospectives sont exposées à des risques et à des incertitudes intrinsèques, tant généraux que particuliers, qui font en sorte que des attentes, des prévisions, des prédictions, des projections et des conclusions pourraient se révéler inexactes, que des hypothèses pourraient être incorrectes et que des objectifs ou des buts et priorités stratégiques pourraient ne pas être atteints. Divers facteurs, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Société et de ses filiales, touchent les activités, le rendement et les résultats de la Société et de ses filiales ainsi que leurs entreprises. En raison de ces facteurs, les résultats réels pourraient différer de façon significative des attentes actuelles à l'égard des événements ou des résultats estimés ou prévus. Ces facteurs comprennent notamment l'incidence, ou l'incidence imprévue, de la conjoncture économique, de la situation politique et des marchés en Amérique du Nord et dans le monde, des fluctuations des taux d'intérêt, du taux d'inflation et des taux de change, des politiques monétaires, des investissements des entreprises et de la santé des marchés des actions et des marchés financiers locaux et mondiaux, de la gestion des risques liés à la liquidité des marchés et au financement, des risques liés aux placements dans des titres de sociétés fermées et des titres illiquides, des risques liés aux instruments financiers, des changements de conventions et de méthodes comptables utilisées pour présenter l'information financière (y compris les incertitudes liées aux estimations, aux hypothèses et aux jugements importants), l'incidence de l'application de modifications comptables futures, de la concurrence, des risques opérationnels et de ceux liés à la réputation, aux changements technologiques, à la cybersécurité, à la réglementation gouvernementale, à la législation et aux lois fiscales, des décisions judiciaires ou réglementaires imprévues, des catastrophes, de la capacité de la Société et de ses filiales à effectuer des transactions stratégiques, à intégrer les entreprises acquises et de la mettre en œuvre d'autres stratégies de croissance, ainsi que de la capacité de la Société et de ses filiales à prévoir et à gérer avec succès les facteurs susmentionnés.

L'auditoire ou le lecteur est prié d'examiner attentivement ces facteurs et d'autres facteurs, incertitudes et événements éventuels et de ne pas se fier indûment aux déclarations prospectives. L'information contenue dans les déclarations prospectives est fondée sur certaines hypothèses importantes ayant permis de tirer une conclusion ou d'effectuer une prévision ou une projection, incluant les perceptions de la direction en ce qui concerne les tendances historiques, les conditions actuelles et l'évolution future prévue, ainsi que d'autres facteurs considérés comme appropriés dans les circonstances, notamment qu'on ne s'attend pas à ce que les facteurs mentionnés dans le paragraphe qui précède, collectivement, aient une incidence importante sur la Société et ses filiales. Bien que la Société considère ces hypothèses comme étant raisonnables en fonction de l'information dont dispose la direction, elles pourraient se révéler inexactes.

À moins que les lois canadiennes applicables ne l'exigent expressément, la Société n'est pas tenue de mettre à jour les déclarations prospectives pour tenir compte d'événements ou de circonstances survenus après la date à laquelle ces déclarations ont été formulées ou encore d'événements imprévus, à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements ou de résultats futurs, ou autrement.

Des renseignements supplémentaires concernant les risques et incertitudes liés aux activités de la Société, et les facteurs et hypothèses importants sur lesquels les renseignements contenus dans les déclarations prospectives sont fondés, sont fournis dans ses documents d'information, y compris son plus récent rapport de gestion et sa plus récente notice annuelle, déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et accessibles au www.sedar.com.

Certains termes financiers qui peuvent figurer dans les énoncés d'aujourd'hui ou dans les documents qui les accompagnent, tels que bénéfice net ajusté, sont des mesures financières non conformes aux IFRS qui n'ont pas de définition normalisée et qui pourraient ne pas être comparables aux mesures semblables utilisées par d'autres entités. Veuillez vous reporter au rapport de gestion annuel et au plus récent rapport de gestion intermédiaire de la Société pour obtenir plus de renseignements, notamment une définition de ces mesures, une explication quant à leur but et le rapprochement des mesures financières conformes aux IFRS et des mesures financières non conformes aux IFRS, lorsque de telles mesures comparables existent.

Allocution prononcée par
R. Jeffrey Orr
Président et chef de la direction

Assemblée annuelle des actionnaires

Le 10 mai 2018

Bonjour, Mesdames et Messieurs. Je suis heureux de m'adresser à vous ce matin afin de vous présenter les résultats du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power, de même que les stratégies que nous déployons afin de créer de la valeur pour nos actionnaires.

L'année 2017 a été marquée par des changements importants et continus pour les sociétés de notre groupe. Elle a également fourni un certain nombre de preuves tangibles venant valider les stratégies que nous avons mises de l'avant au cours des dernières années.

Résultats financiers de l'exercice 2017

Les résultats financiers de l'exercice 2017 ont été solides, bien que complexifiés par de nombreux éléments, dont plusieurs charges de restructuration comptabilisées par les sociétés de notre groupe alors qu'elles poursuivent la transformation de leurs modèles d'affaires. Le bénéfice net de la Financière Power s'est chiffré à 1 717 millions de dollars, ou 2,41 \$ par action. Le bénéfice net ajusté s'est élevé à 2 135 millions de dollars, ou 2,99 \$ par action, soit le même montant que l'exercice précédent.

Tant le bénéfice net que le bénéfice net ajusté ont subi l'incidence négative des pertes inhabituellement élevées au sein de l'unité de réassurance de Great-West Lifeco en raison des sinistres résultant des ouragans.

La Financière Power a augmenté le dividende de ses actions ordinaires, totalisant 1,65 \$ par action en 2017, une hausse par rapport à 1,57 \$ en 2016.

En mars 2018, le conseil d'administration a déclaré une nouvelle augmentation du dividende trimestriel, passant à 0,4330 \$ par action, ce qui représente un dividende annualisé de 1,732 \$.

Le rendement des fonds propres attribuables aux actionnaires s'est élevé à 12,3 %.

La voie que nous suivons

Depuis sa création comme société cotée en Bourse, au milieu des années 80, la Financière Power a toujours mis l'accent sur la création de valeur pour ses actionnaires. Tout comme notre principal actionnaire, Power Corporation du Canada, pour qui cette année marque sa 50^e année sous la direction de la famille Desmarais, notre priorité a toujours été la création de valeur à long terme pour nos actionnaires.



Au fil des années, nous avons traversé différentes phases. D'abord, il y eu la période pendant laquelle nous avons établi les bases de notre Société, à la fin des années 80 et au début des années 90. Au cours de ces années, Montréal Trust a été vendue et la Great-West a traversé une période de repositionnement. Celle-ci a été suivie par une période de croissance rapide découlant des diverses acquisitions du milieu des années 90 jusqu'à 2008. Et enfin, il y a eu la crise financière et ses contrecoups. Bien que nous ayons préservé nos solides assises à travers la crise, nous avons malgré tout dû déployer des efforts au cours des quelques années qui ont suivi afin de nous assurer que nous avons le capital, les liquidités et les systèmes de gestion de risque nécessaires pour répondre aux attentes des autorités règlementaires.

Et, encore une fois, nous vivons actuellement une phase différente, qui fait appel à des stratégies différentes.

Bien que les circonstances aient varié d'une période à l'autre, une variable est restée la même, c'est-à-dire notre approche visant à prendre des décisions dans le meilleur intérêt à long terme de nos sociétés et de nos actionnaires.

Depuis la création de la Financière Power, elle a assuré une création de valeur en mettant l'accent sur la gestion de ses activités en fonction des mêmes principes de base :

- l'adoption d'une perspective et d'un horizon d'investissement à long terme
- l'établissement d'entreprises de premier plan offrant un profil de croissance intéressant
- l'exercice d'une supervision active et étroite de la gouvernance de nos sociétés
- le recours à une approche prudente et conservatrice à l'égard du risque, et le maintien d'une situation financière solide

Où en sommes-nous maintenant?

Il est apparu évident, il y a quelques années, que les changements technologiques, les attentes des consommateurs et l'attention accordée à la réglementation allaient transformer les modèles d'affaires au sein du secteur des services financiers. Dans ce contexte, seules les organisations capables de fournir aux clients les meilleurs produits, services et conseils, de la façon et au moment qui leur conviennent le mieux, et avec une grande transparence au niveau des prix et du risque, pouvaient alors aspirer au succès.

Il y a plusieurs années, les différentes sociétés de Great-West Lifeco et de la Financière IGM ont entrepris des stratégies de transformation nécessitant l'élargissement de leur bassin de talents et de leurs plateformes technologiques, de même que la bonification de leurs gammes de produits et services, et impliquant dans de nombreux cas des réductions de leurs prix.

Une des répercussions de ces stratégies a été une augmentation du taux de croissance des dépenses jusqu'à des niveaux nettement supérieurs aux niveaux historiques atteints par nos sociétés.

Notre groupe a dû prendre des décisions difficiles face à d'importants enjeux externes, y compris l'incidence négative des taux d'intérêt les plus faibles jamais connus sur la rentabilité de nos produits d'assurance, le recul des niveaux d'honoraires sur les fonds communs de placement et les autres produits de placement, un transfert des montants investis dans des produits gérés activement, comme ceux gérés par nos sociétés, vers des produits passifs à coûts moindres, ainsi que le rehaussement des niveaux de capital requis et l'augmentation des coûts relatifs à la surveillance en raison des exigences réglementaires.



Tous ces éléments ont entraîné une réduction du taux de croissance de la rentabilité de nos sociétés au cours des quelques dernières années.

Nous demeurons aussi convaincus que nous l'étions il y a quelques années de la sagesse de ces décisions, qui cadrent avec notre objectif historique et continu de créer une valeur supérieure à long terme pour les actionnaires.

Les stratégies que nous mettons de l'avant afin de créer de la valeur pour nos actionnaires au sein de nos sociétés du secteur des services financiers peuvent être regroupées selon six principales thématiques :

1. Transformer nos activités de vente de produits financiers par le biais de conseillers, principalement au Canada;
2. Exploiter le plein potentiel de nos réseaux de distribution de produits collectifs au sein desquels nous avons une importante présence à travers l'ensemble de nos marchés;
3. Refaçonner nos activités mondiales de gestion d'actifs;
4. Augmenter la compétitivité et la profitabilité de nos activités principales dans le secteur de l'assurance;
5. Affecter de façon optimale les fonds générés par nos activités et réaffecter notre capital là où pertinent;
6. Constituer un portefeuille de participations et d'options dans des sociétés à forte croissance du secteur des technologies financières.

La cinquième stratégie – affecter et réaffecter notre capital – signifie en fait avoir davantage recours à des initiatives de fusions et d'acquisitions.

Notre groupe possède un long et fructueux historique en ce qui concerne l'utilisation des fusions et des acquisitions afin de créer de la valeur pour les actionnaires. Au cours des dernières années, bien qu'il ait été nécessaire de concentrer davantage nos efforts sur la transformation interne de nos activités, nous sommes néanmoins demeurés actifs au niveau des fusions et des acquisitions.

Nous prévoyons mettre davantage d'emphase sur les initiatives de fusions et d'acquisitions afin de renouveler notre portefeuille de sociétés, et ce, afin de générer une croissance plus rapide et un rendement plus élevé. Et notre solidité financière nous permet de le faire. En ce qui concerne les fusions et les acquisitions, nous ne contrôlons toutefois pas le moment auquel des occasions se présenteront.

Ces six thématiques s'expriment à différents degrés à travers nos différentes sociétés du secteur des services financiers.

Un certain nombre de nos entreprises ont franchi des étapes décisives en 2017, après plusieurs années d'investissements et de changements. Elles ont bénéficié d'améliorations marquées en matière d'expérience client, d'un accroissement de leur part de marché et d'une amélioration de leur performance à l'égard des mesures financières. J'ai hâte de vous en dire davantage à sujet.

Bien que la transformation de nos modèles d'affaires s'effectue selon un rythme continu et qui s'accélère, nous avons entamé une nouvelle phase au cours de laquelle le taux de croissance des dépenses ralentit. Nous nous attendons à ce que ce ralentissement se poursuive au cours des périodes à venir.



Grâce à ces initiatives, jumelées aux occasions de créer de la valeur découlant du repositionnement du portefeuille d'investissement de Pargesa, nous entamons les prochaines années avec un plan d'action très clair et les ressources nécessaires pour le déployer.

Il me fait maintenant plaisir de souligner les faits saillants de nos sociétés en exploitation.

Great-West Lifeco

La Financière Power détient une participation de 71,7 % dans Great-West Lifeco.

Le bénéfice net ajusté de Great-West Lifeco s'est établi à 2 647 millions de dollars en 2017, avec un apport au bénéfice net ajusté de la Financière Power de 1 791 millions de dollars.

Great-West Lifeco est dirigée par Paul Mahon, qui a été nommé président et chef de la direction en 2013.

Aider ses clients à atteindre la sécurité financière et le bien-être est au cœur de la mission de Great-West Lifeco.

Great-West Lifeco compte plus de 30 millions de clients. Son actif géré s'élève à 700 milliards de dollars et son actif administré atteint 1,35 billion de dollars.

Great-West Lifeco – Canada

Great-West Lifeco exerce ses activités au Canada par l'entremise de la Great-West, de la London Life et de la Canada-Vie, qui, ensemble, font partie de la vie de plus de 13 millions de personnes, soit un Canadien sur trois.

Great-West Lifeco investit au Canada pour susciter l'innovation, créer des efficacités et favoriser l'adaptation des clients, des conseillers et des employés au numérique. Au même moment, la société a entrepris une démarche importante dont le but est de réduire de 200 millions de dollars les charges annuelles. Une part importante de ces montants est réinvestie dans des initiatives visant la croissance.

Le marché canadien de l'assurance-vie s'est consolidé au cours des deux dernières décennies. La croissance future sera donc attribuable en grande partie à une croissance interne ou à de plus petites acquisitions ciblées qui augmentent les ressources ou la portée. L'année 2017 en a fourni quelques exemples.

Great-West Lifeco a fait l'acquisition du Groupe Financier Horizons, une société en pleine croissance qui aide les conseillers financiers en ce qui a trait à ce que nous appelons le secteur des agences générales déléguées indépendantes. Le Groupe Financier Horizons est en fait le chef de file dans ce secteur.

La société de gestion immobilière canadienne de Great-West Lifeco, Conseillers immobiliers GWL, a acquis la société EverWest, établie aux États-Unis. Cette acquisition met à la disposition de Great-West Lifeco une plateforme immobilière aux États-Unis et crée des occasions de placement pour ses clients canadiens.



Le programme de remboursement de la dette d'étudiant annoncé par la Great-West en 2017 à l'intention de ses clients collectifs constitue un bon exemple de son approche centrée sur la clientèle. Plusieurs étudiants canadiens terminent leurs études supérieures avec une dette considérable. Les années de remboursement les empêchent d'épargner pour des priorités à long terme, comme l'achat d'une maison. Cela signifie aussi qu'ils ne peuvent pas profiter de cotisations égalées par leur employeur et versées au régime d'épargne-retraite de leur compagnie. Great-West Lifeco a constaté cette situation et a conçu un programme unique au Canada, en vertu duquel l'employeur verse une cotisation égale au remboursement de la dette d'étudiant dans le régime d'épargne-retraite de l'employé. L'employé diplômé en tire profit parce qu'il peut se concentrer sur le remboursement de sa dette, tout en commençant tôt à épargner pour la retraite. L'employeur aussi y trouve son compte, parce que cet avantage distinct l'aide à attirer des talents de qualité.

Great-West Lifeco – États-Unis

En ce qui concerne les États-Unis, Empower Retirement constitue un bon exemple de notre volonté d'opter pour une vision à long terme de la création de valeur pour nos actionnaires. Empower est le deuxième fournisseur en importance de régimes de retraite à cotisations définies – dont les régimes 401(k) aux États-Unis – gérant les comptes de retraite de plus de 8,5 millions d'Américains et dont la plateforme comprend 530 milliards de dollars US. Empower est issue du regroupement des activités liées aux régimes à cotisations définies de Great-West Financial, de Putnam et de J.P. Morgan.

Au cours des dernières années, le bénéfice d'Empower a considérablement diminué en raison des dépenses majeures que la société a effectuées pour intégrer les trois entreprises, en assurant la migration de tous les clients vers un seul système et en automatisant les processus afin d'améliorer l'expérience client et la productivité. Au cours des dernières années, Empower a acquis de nouvelles affaires sur le marché à un taux bien au-dessus de sa part de marché actuelle et, en 2017, elle a enregistré une forte croissance de sa rentabilité grâce à une hausse de ses produits et à des gains de productivité. Nous récoltons aujourd'hui les fruits de nos investissements. La société est maintenant prête à générer une croissance aussi bien à l'interne qu'au moyen d'éventuels regroupements au sein d'un secteur fragmenté.

Réalisée en 2007, l'acquisition de Putnam a permis l'établissement d'une vaste plateforme de gestion d'actifs pour Great-West Lifeco aux États-Unis. Bien que nous n'ayons pas encore atteint les avantages financiers escomptés de cette acquisition, Putnam réalise un excellent rendement des placements pour ses clients. Soulignons qu'à la fin de 2017, grâce au rendement de ses placements, Putnam s'est classée dans les dix premières, parmi près de 60 sociétés de placement, pour chacune des périodes de un an, de cinq ans et de dix ans du classement Lipper de *Barron's*.

Nous prévoyons une consolidation du marché de la gestion d'actifs aux États-Unis. Pour cette raison, nous continuons à rechercher activement des occasions de fusions et d'acquisitions pour Putnam, étant donné le potentiel de création de valeur pouvant découler d'un volume accru d'activités.



Great-West Lifeco – Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie est l'un des principaux fournisseurs de revenu de retraite et occupe une position de chef de file en ce qui concerne l'offre de produits d'assurances vie et revenu aux clients collectifs. L'acquisition de Retirement Advantage en janvier 2018 lui a permis d'accroître sa position sur le marché du revenu de retraite par l'augmentation de son envergure et l'élargissement de son offre de produits, de manière à y inclure les prêts hypothécaires rechargeables. Ce produit donne aux clients la possibilité de continuer d'occuper leur maison tout en utilisant la valeur nette de celle-ci pour hausser leur revenu de retraite.

La Canada-Vie au Royaume-Uni met également à profit cette acquisition pour favoriser une croissance interne par la conception d'une plateforme de produits de retraite adaptée au numérique à l'intention des conseillers. Ces derniers utiliseront la plateforme pour aider leurs clients à choisir les bonnes solutions pour optimiser le revenu de retraite.

Great-West Lifeco – Irlande

En Irlande maintenant, l'acquisition d'Irish Life par Great-West Lifeco en 2013 lui a permis de se positionner comme le chef de file, notamment à titre de principal assureur-vie, de premier gestionnaire de placements pour des clients de détail et institutionnels et de principal prestataire de produits de retraite.

Irish Life continue à avoir recours à l'innovation afin de favoriser la croissance. La société a lancé 4D Health, un outil grâce auquel les clients peuvent personnaliser leurs régimes d'avantages en fonction de leurs besoins. Vous pouvez voir à l'écran certains avantages qui leur sont offerts. Ce produit fait en sorte que les clients obtiennent une protection adéquate et adaptée à leurs besoins, où qu'ils en soient dans leur cheminement en matière de santé.

Great-West Lifeco – Allemagne

En Allemagne, la Canada-Vie concentre ses efforts sur l'offre de produits d'épargne-retraite individuels et de solutions d'assurance par l'intermédiaire de courtiers indépendants. La division de l'Allemagne de la Canada-Vie englobe nos activités régionales les plus modestes, mais qui enregistrent la plus forte croissance, sur un marché qui présente un potentiel de consolidation. Elle a gagné une réputation d'excellence en matière de service et d'innovation de produits.

En 2017, la Canada-Vie a amorcé une initiative visant à transformer ses systèmes administratifs en Allemagne en une plateforme adaptée au numérique qui augmentera le niveau d'automatisation et améliorera l'accès numérique pour les conseillers et les clients. Elle permettra à la Canada-Vie d'élargir sa gamme de produits afin d'y inclure les régimes d'épargne-retraite collectifs, qui forment un des marchés dont la croissance est la plus rapide en Allemagne.



Financière IGM

La Financière Power détient une participation de 65,3 % dans la Financière IGM.

Le bénéfice net ajusté de la Financière IGM s'est établi à 728 millions de dollars en 2017. Son apport au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est chiffré à 428 millions de dollars.

Les activités de la Financière IGM sont dirigées par Jeffrey Carney. Monsieur Carney occupait le poste de chef de la direction de Placements Mackenzie de 2013 à 2016 et, depuis 2016, il occupe le poste de chef de la direction de la Financière IGM et celui de chef de la direction du Groupe Investors.

La Financière IGM exerce ses activités par l'intermédiaire du Groupe Investors, de Placements Mackenzie et d'Investment Planning Counsel.

Son actif géré totalise 156,5 milliards de dollars.

Pour la Financière IGM, 2017 a été une année marquée par des progrès et un momentum importants.

Le Groupe Investors et Placements Mackenzie représentent tous les deux des exemples de la capacité de notre groupe à mettre en pratique une vision à long terme et à faire ce qui est dans le meilleur intérêt de l'organisation à long terme.

Groupe Investors

Il y a quelques années, le Groupe Investors faisait face à de nombreux défis, incluant une pression sur les frais liés aux fonds communs de placement, une concurrence accrue découlant du nombre de joueurs, parmi lesquels figurent les plus importantes banques, et une moins grande présence dans les secteurs de marché à forte croissance, comme les segments de clients à valeur élevée.

La société a procédé à une transformation majeure et est maintenant bien positionnée pour générer une croissance. Au cours des cinq dernières années, elle a systématiquement réduit la tarification de ses produits de placement et a éliminé l'option d'achat avec frais d'acquisition différés pour ses fonds communs de placement, qui sont des frais payés par les clients lors d'un retrait anticipé de leurs fonds.

Le Groupe Investors a également introduit une gamme de produits ciblant le marché des clients à valeur élevée et, pour tous les produits s'adressant aux clients à valeur élevée, il a éliminé les frais de vente intégrés qui sont versés pour le conseil financier reçu. Les clients peuvent maintenant identifier clairement le coût du conseil dont ils bénéficient et le payer directement. La société a annoncé que l'ensemble de ses clients seront transférés vers cette nouvelle structure de frais au cours des 24 prochains mois, se taillant ainsi une position de chef de file en matière de transparence relativement aux frais au sein du marché canadien.

Afin de s'assurer que tous les clients bénéficient du meilleur conseil possible, la société a exigé que tous les conseillers détiennent ou soient en voie d'obtenir le titre de « Certified Financial Planner », ou CFP. Le Groupe Investors a actuellement plus de conseillers CFP que toute autre firme au Canada.

Enfin, le Groupe Investors a demandé à 1 000 conseillers, qui à son avis n'auraient pas pu établir une pratique prospère, de quitter l'organisation. Il a également amélioré les critères de recrutement pour les nouveaux conseillers. Tout ceci, en effectuant en parallèle des investissements majeurs pour assurer la transformation numérique.

En 2017, les retombées de l'ensemble de ces changements ont commencé à se faire sentir.



Le Groupe Investors a enregistré les ventes brutes de fonds communs de placement les plus élevées de son histoire, en hausse de 25 % depuis 2016, ainsi que des ventes nettes de fonds communs de placement de 1,9 milliard de dollars, soit les plus élevées depuis dix ans.

Et de plus, 46 % des ventes étaient attribuables à des clients à valeur élevée. Il s'agit d'une hausse par rapport au quatrième trimestre de 2015, au cours duquel ces ventes représentaient seulement 25 % des ventes totales.

Placements Mackenzie

L'histoire est similaire chez Mackenzie. En effet, au cours des dernières années, d'abord sous la direction de Jeff Carney et maintenant sous celle de Barry McInerney, chef de la direction de Mackenzie depuis 2016, Mackenzie a investi dans ses employés, sa marque, ses produits et sa technologie.

Au cours des quatre dernières années, Mackenzie a introduit 51 fonds communs de placement et 28 fonds négociés en Bourse, ou FNB.

En 2017, Mackenzie a également enregistré les meilleures ventes de fonds communs de placement de son histoire, avec des ventes nettes globales de produits de placement s'élevant à 3,3 milliards de dollars, comparativement à des rachats nets de 0,8 milliard de dollars en 2016.

En 2017, dans le cadre de l'étude sur les perceptions des conseillers menée par Environics, Mackenzie s'est classée troisième parmi 18 gestionnaires de placement, fournissant une indication claire du progrès réalisé au cours des dernières années.

Financière IGM

En conséquence, la Financière IGM a enregistré des ventes nettes de produits de placement combinées de 4,8 milliards de dollars en 2017, qui en fait le meilleur exercice de son histoire.

Le solide rendement s'est poursuivi en 2018. En effet, au cours du premier trimestre, alors que les marchés financiers vivent une période de volatilité et que les ventes nettes du secteur ont diminué, la Financière IGM a enregistré des ventes nettes de 1,4 milliard de dollars, soit les meilleurs résultats de son histoire pour un premier trimestre.

Le Groupe Investors et Mackenzie ont tous les deux augmenté leurs parts de marché comparativement à leurs principaux concurrents au sein du marché canadien.

En 2017, la Financière IGM a aussi apporté un changement majeur au niveau de ses activités de gestion de placements.

Le Groupe Investors et Mackenzie avaient auparavant leurs propres équipes de placement, mais cette approche ne permettait pas de tirer pleinement profit des meilleurs processus et des meilleurs gestionnaires de placements. En 2017, la société a donc regroupé les deux équipes sous Mackenzie, en sélectionnant les meilleurs gestionnaires de chaque unité pour créer une structure de gestion de placements davantage responsable, dont le rendement est plus élevé et qui génère des retombées plus intéressantes pour les clients.



China AMC

En 2017, la Financière IGM a fait l'acquisition d'une participation de 13,9 % dans China Asset Management, le plus important gestionnaire d'actifs en Chine. Cette transaction a été effectuée en partenariat avec Power Corporation, qui a ajouté 3,9 % à sa participation existante de 10 %. Nous croyons que notre expérience et nos relations de longue date avec des partenaires locaux solides nous aideront à saisir les occasions sur ce vaste marché dynamique. Mackenzie et PanAgora (une société de gestion de placements quantitatifs faisant partie de notre groupe et qui connaît beaucoup de succès) ont rapidement saisi l'occasion, chacun collaborant avec China AMC pour lancer des produits. Mackenzie offre en effet un fonds pour lequel China AMC est sous-conseiller sur le marché canadien et PanAgora est conseiller pour un produit de China AMC offert sur le marché chinois.

Technologies financières

La Financière Power, Great-West Lifeco et la Financière IGM soutiennent activement la stratégie du groupe relativement aux technologies financières. Le double objectif de cette stratégie est de fournir un rendement attrayant sur le capital investi et d'aider nos entreprises de services financiers actuelles à transformer leurs modèles et à rehausser l'expérience client. Nous prévoyons continuer à soutenir cette stratégie et sommes très enthousiastes à l'égard des progrès accomplis par des sociétés comme Wealthsimple, Portag3 et Personal Capital.

Wealthsimple est de loin le plus important conseiller-robot au Canada. En seulement quelques années, Wealthsimple a connu une croissance importante, administrant maintenant plus de 2 milliards de dollars pour des Canadiens. Cette croissance découle de l'expérience client exceptionnelle qu'il offre.

La société compte plus de 80 000 clients et a plus que doublé ses actifs en 2017. Cette croissance se poursuit d'ailleurs en 2018. Wealthsimple propose maintenant une gamme de produits visant à soutenir les conseillers financiers qui souhaitent utiliser sa plateforme auprès de leurs propres clients.

Portag3 Ventures est la division de notre groupe œuvrant au niveau des technologies financières. En incluant Wealthsimple, Portag3 a investi 230 millions de dollars dans 32 entreprises présentes dans sept régions géographiques. Portag3 a réuni une incroyable équipe de professionnels, qui se concentre sur les occasions d'affaires pertinentes dans les secteurs de l'assurance, de la gestion d'actifs, des finances personnelles, de la santé et de la numérisation des services financiers.

Portag3 soutient Diagram, un incubateur d'entreprises du secteur des technologies financières établie ici à Montréal.

Une des entreprises de Diagram est Dialogue. Cette dernière constitue un bon exemple des retombées positives de nos efforts au niveau des technologies financières pour nos sociétés bien établies, et vice versa.

Dialogue permet aux individus d'entrer virtuellement en contact avec une équipe de professionnels de la santé qui proposent des services similaires à ceux obtenus lors d'un rendez-vous en personne et ce service est offert aux employeurs. L'employeur en bénéficie puisqu'il est en mesure d'offrir un service intéressant à ses employés, tout en réduisant l'absentéisme, et l'employé en bénéficie également, puisqu'il profite d'un accès facilité à des professionnels de la santé. Great-West Lifeco mène actuellement un projet pilote avec Dialogue et certains de ses clients collectifs canadiens, incluant certains de ses propres employés au Canada, et a annoncé que ce service sera bientôt déployé auprès d'un plus large bassin de clients de son groupe.



Pargesa Holding

Passons maintenant à Pargesa et au Groupe Bruxelles Lambert, ou GBL.

La Financière Power détient une participation de 27,8 % dans Pargesa Holding.

Le bénéfice net de Pargesa s'est établi à 382 millions de francs suisses en 2017 et l'apport de Pargesa au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est élevé à 131 millions de dollars.

Les activités de Pargesa sont menées par Arnaud Vial, qui a été nommé directeur général en 2013.

Pargesa détient une participation de 50 % dans GBL, qui est la deuxième plus grande société de portefeuille cotée en Bourse en Europe, avec une valeur de l'actif net de 19 milliards d'euros et une capitalisation boursière de 15 milliards d'euros au 31 décembre 2017.

À titre d'investisseur de premier plan en Europe, GBL s'efforce de maintenir un portefeuille diversifié de grande qualité composé de sociétés d'envergure mondiale, qui sont des chefs de file dans leur secteur, et auprès desquelles GBL peut contribuer à la création de valeur en sa qualité d'investisseur professionnel actif. En tant qu'investisseur actif, GBL crée de la valeur en partageant son expérience, son expertise et son réseau à travers les sociétés faisant partie de son portefeuille.

GBL est dirigé par Ian Gallienne et Gérard Lamarche, qui ont été nommés Administrateurs-Délégués en 2012.

À la suite de leur nomination, ils ont amorcé un rééquilibrage du portefeuille de GBL afin d'en renforcer le profil de croissance et d'optimiser son potentiel de création de valeur à long terme. Cette transformation s'est effectuée par l'entremise d'une rotation significative du portefeuille, avec des opérations de cessions et d'acquisitions ayant totalisé 14 milliards d'euros. Il y a ainsi eu un transfert significatif d'actifs à haut rendement des secteurs de l'énergie et des services publics vers des actifs de croissance des secteurs industriels, des services commerciaux et des biens de consommation, qui sont plus exposés aux tendances de croissance à long terme. Depuis la mise en place de sa stratégie de rotation de portefeuille et de diversification en 2012, GBL a investi 5,7 milliards d'euros dans sept sociétés cotées en Bourse, dont la valeur de marché globale s'élève à 8,5 milliards d'euros, donnant lieu à des gains en capital latents de 2,8 milliards d'euros.

Les investissements de GBL ont constamment suivi les tendances de fond qui devraient soutenir la croissance des produits de ses sociétés en portefeuille et ainsi contribuer à la création de valeur. Les investissements récents de GBL reflètent cette stratégie, notamment : Umicore, qui œuvre au niveau du développement durable et de la pénurie de ressources; GEA, Parques et Burberry, actifs dans le secteur de la santé et du mode de vie – GBL a par ailleurs annoncé plus tôt cette semaine qu'elle avait vendu sa participation dans Burberry; et Ontex, en ce qui concerne les changements démographiques et le transfert de pouvoir économique vers les marchés émergents.

L'efficacité de la rotation du portefeuille récemment entreprise par GBL s'est reflétée dans la croissance de la valeur de l'actif net de son portefeuille. Au cours de 2017, la valeur de l'actif net de GBL s'est élevée à 18,9 milliards d'euros, soit une augmentation de 1,9 milliard d'euros ou 11 %. GBL a également généré un intéressant rendement du dividende de 3,3 %.



Responsabilité sociale d'entreprise

Nous croyons que notre succès en tant qu'entreprise est intrinsèquement lié à notre capacité à gérer nos activités de façon responsable et à collaborer afin de créer un futur plus inclusif et durable. Tant au niveau de la Financière Power qu'au niveau de nos filiales, nous visons à faire notre part en générant des emplois et une prospérité économique, en favorisant la sécurité financière, en faisant la promotion de la santé et du mieux-être, et en soutenant l'inclusion sociale. Au cours de la dernière année, nous avons continué à miser sur notre pratique de longue date visant à contribuer aux communautés dans lesquelles nous sommes présentes et avons renforcé notre engagement envers la responsabilité sociale d'entreprise. J'aimerais souligner quelques-unes de nos réalisations pour 2017 :

- À titre de signataire du Pacte Mondial des Nations Unies, nous avons publié notre deuxième Communication sur le progrès en fonction des exigences de divulgation du niveau avancé afin de démontrer notre engagement visant à appuyer les dix principes du Pacte touchant les droits de la personne, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption.
- Nous avons conservé notre position dans le FTSE4Good Global Index, l'un des plus importants indices mesurant la performance des sociétés qui mettent de l'avant de solides pratiques environnementales, sociales et de gouvernance.
- Pour une sixième année consécutive, nous avons participé au Carbon Disclosure Project, ou CDP, et nous avons obtenu une note de A- (Leadership) en raison de l'éventail de mesures que nous avons mises en place pour gérer les changements climatiques. Il est intéressant de mentionner que dans le cadre de l'édition 2017 du CDP, quatre des six sociétés canadiennes du secteur des services financiers qui se sont les mieux positionnées sont des membres du groupe Power.
- L'an dernier, les investissements communautaires des sociétés de notre groupe, incluant ceux de Power Corporation, notre société mère, ont totalisé plus de 48 millions de dollars et, ensemble, nous avons soutenu plus de 2 000 organismes communautaires au Canada seulement. Nombre de ces organismes bénéficient de l'engagement actif de nos employés. Nous encourageons en effet nos employés à partager leur expérience et leur expertise par l'entremise d'activités de bénévolat.

Résultats du premier trimestre de 2018

Je vais maintenant vous présenter les résultats de la Société pour le premier trimestre de 2018.

Le bénéfice net et le bénéfice net ajusté se sont chiffrés à 586 millions de dollars, ou 0,82 \$ par action, représentant une augmentation de 21 % du bénéfice net et de 17 % du bénéfice net ajusté comparativement au premier trimestre de 2017.

Dividende trimestriel

À la réunion du conseil tenue plus tôt ce matin, les administrateurs ont déclaré un dividende trimestriel de 43,30 cents par action sur les actions ordinaires de la Société.



Conclusion

Mesdames et messieurs, nous vivons dans un monde marqué par des changements rapides, un monde où la technologie redéfinit presque tout ce que nous faisons au quotidien.

Malgré l'envergure des changements, les occasions d'offrir des solutions aux besoins de vastes populations en matière de bien-être financier, physique et mental demeureront intéressantes pour encore plusieurs décennies, tant d'un point de vue commercial qu'en ce qui a trait au rôle essentiel à jouer au sein de la société. Occupant des positions de chefs de file dans presque tous les marchés au sein desquels elles exercent leurs activités, nos sociétés sont bien placées pour répondre aux besoins de ces populations dans l'avenir.

En plus de répondre aux besoins importants de nos clients et de la société, nous concentrons attentivement nos efforts sur la création d'une valeur à long terme pour nos actionnaires par l'entremise de la mise en œuvre des diverses stratégies que nous menons, et nous sommes plus confiants que jamais en notre aptitude à y parvenir.

Permettez-moi de vous exprimer nos remerciements, à vous, nos actionnaires, pour votre appui soutenu, ainsi qu'à l'ensemble des équipes de direction et des employés des sociétés de notre groupe pour leur travail remarquable et pour leur implication active dans leurs collectivités. Nous tenons également à remercier les milliers de conseillers financiers qui travaillent sans relâche afin de servir les intérêts de leurs clients. Enfin, nous remercions nos clients pour la confiance dont ils ont fait preuve et dont ils continuent à faire preuve à l'égard de nos sociétés.